Industry Canada Industrie Canada

Canada

www.ic.gc.ca/SMEquarterly

SMALL BUSINESS QUARTERLY

VOLUME 10, No. 2, AUGUST 2008

PERFORMANCE

Trends

- Job creation in Canada rose by 297 141 jobs (2.1 percent) in the first quarter of 2008 compared with the same quarter of 2007. Small businesses[1] contributed 38.9 percent of the job growth and large firms contributed 53 percent.
- Since 2000, the share of incorporated self-employed workers has been increasing at an average annual growth rate of 3.7 percent compared with a 0.2 percent average annual growth rate for unincorporated self-employed workers.
- A total of 2 342 029 business establishments[2] were present in Canada at the end of 2007, an increase of 1.3 percent from December 2006.
- Total business loans outstanding from chartered banks continued to rise in the first quarter of 2008, reaching approximately $133 billion. This represents an increase of 15.6 percent from the same quarter of 2007. Small loans (those less than $0.5 million) represented 15 percent of total business loans, while medium-sized loans (those between $0.5 and $5 million) represented 29.1 percent.

[1] Small businesses are defined as having fewer than 100 employees, medium-sized businesses having 100 to 499 employees and large businesses having 500 or more employees.

[2] For an individual business establishment to be included in Statistics Canada's *Business Register*, the company to which it belongs must meet one of the following criteria: have at least one paid employee (with payroll deductions remitted to the Canada Revenue Agency), have annual sales revenues of $30 000, or be incorporated and have filed a federal corporate income tax return at least once in the previous three years.

BUSINESS R&D INTENSITY AND FIRM SIZE

Canada and the United States

The prevalence of small firms in Canada has often been advanced as a possible cause of Canada's lower intensity of business expenditures on research and development (BERD) compared with the United States. A recent Industry Canada study examines statistical evidence and concludes that the presence of small firms does not explain the research and development (R&D) gap between Canada and the United States.

As a proportion of business value added, U.S. firms invest 2.44 percent in R&D, whereas Canadian firms invest only 1.35 percent. In order to examine this gap in BERD, the study breaks down the components of business sector R&D intensity to produce a framework for examining how smaller firm size might lead to lower overall R&D intensity. This could occur for three possible reasons: i) small firms are more prevalent in Canada than in the U.S.; ii) the proportion (or incidence) of Canadian small firms that invest in R&D is less than the proportion of U.S. small firms that invest in R&D; or iii) among those firms that invest in R&D, the proportion of revenues spent on R&D (or R&D intensity) is less in Canadian small firms than in their U.S. counterparts. The study examines the validity of each of these factors in explaining the BERD gap between Canada and the U.S.

(continued on page 2)

Contents

Business Establishments 3
Job Creation 4
Self-Employment 5
Product Licensing 5
Business Financing 6
ENTRENET 7
Recent Developments/Upcoming Event 8

(*continued from page 1*)

Main Findings

Overall, evidence indicates that factors related to small firms do not contribute significantly to the Canada–U.S. gap in BERD:

- Small firms are not more prevalent in Canada than in the U.S. (Table 1). Differences in the prevalence of small firms, therefore, cannot contribute to the gap in aggregate BERD intensity.

Table 1: Distribution of Firms by Size and the Proportion of Firms Undertaking R&D, 2002

	Distribution of Firms in Canada and the U.S. by Firm Size[1]		R&D Incidence by Firm Size in Canada[2] and the U.S.[3]	
Firm Size (Employees)	**Canada (%)**	**U.S. (%)**	**Canada (%)**	**U.S. (%)**
Small (0–99)	98.6	98.3	1.1	1.0 *(5-99)*
Medium (100–499)	1.1	1.4	10.3	6.1
Large (500+)	0.2	0.3	15.5	14.7

[1] Source: Statistics Canada, *Business Dynamics in Canada 2003*. No. 61-534-XIE, Table 1a, March 2006. United States Small Business Administration, Firm Size Data, 2006.

[2] Source: Statistics Canada, *Industrial Research and Development — 2005 Intentions*. Table 1.8, 2006. Statistics Canada, *Business Dynamics in Canada 2003*. No. 61-534-XIE, Table 1a, March 2006.

[3] Source: National Science Foundation (NSF). *Research & Development in Industry: 2002*. NSF-06-322, Table 14, 2006. United States Small Business Administration, Firm Size Data, 2006.

- Conversely, very large firms are more prevalent in the U.S. than in Canada. This is likely to be an important source of the R&D gap as firms with 5000 or more employees account for 62 percent of R&D expenditures in the U.S. as opposed to 29 percent in Canada.
- There are only small differences between Canada and the U.S. in the proportion of firms that perform R&D for each firm size class (Table 1). Consequently, Canada–U.S. differences in R&D incidence cannot contribute significantly to the gap in aggregate BERD intensity.
- In both countries, the R&D incidence in small firms is lower than the R&D incidence in larger firms. However, among firms that perform R&D, smaller firms spend a greater share of their output on R&D. Thus, small firms in both countries have higher R&D intensities than larger firms.
- There is evidence that R&D intensity (Table 2) for firms performing R&D is lower in Canada than in the U.S. across most of the sizes of firms (but with only a small gap for small firms). In fact, it is large firms that show the biggest gap.
- Two firm-size-related factors are likely to account for a significant part of the Canada–U.S. BERD intensity gap: lower R&D intensity of large firms performing R&D in Canada and lower prevalence of very large firms in Canada.

Table 2: R&D Intensity for Canada and the U.S. by Firm Size, 2002

Firm Size, Canada	Canada[1]	Firm Size, U.S.	U.S.[2]
1–49	5.7	5–49	7.9
50–99	8.6	50–99	7.1
100–199	5.7	100–499	6.2
200–499	3.8		
500–999	3.2	500–999	6.9
1000–1999	2.2	1000–4999	4.0
2000–4999	1.1		
5000+	1.2	5000+	2.9

[1] Source: Statistics Canada, *Industrial Research and Development — 2005 Intentions*. Table 15, 2006.

[2] Source: National Science Foundation (NSF). *Research & Development in Industry: 2002*. NSF-06-322, Tables 14 and 27, 2006.

The study finds no support for the notion that R&D levels are lower in Canada because it has "too many small firms that do not perform R&D." On the contrary, the R&D intensity gap between the two countries is primarily due to the higher R&D intensity of medium-sized and large firms in the U.S., and the greater prevalence of very large firms (5000 employees or more) in the U.S.

The methodology used in this study and the full report, *Business R&D Intensity and Firm Size in Canada and the United States*, by Thitima Songsakul, Bernice Lau and Daniel Boothby, can be accessed at www.ic.gc.ca/epic/site/eas-aes.nsf/en/h_ra01967e.html.

To be posted online

BUSINESS *Establishments*

According to Statistics Canada's *Business Register*, there were 2 342 029 business establishments[1] in Canada at the end of 2007 (Table 3), an increase of 1.3 percent from December 2006. The number of businesses in the indeterminate[2] category grew by 20 774, representing a 1.7-percent increase compared with the previous year. The number of employer businesses (i.e. those establishments with at least one employee) grew by 26 484 to 1 077 047 in December 2007, an increase of 2.5 percent.

In December 2007, small businesses accounted for 97.8 percent of employer establishments. However, within small businesses, the share of micro-businesses (those with fewer than five employees) decreased compared with December 2006, whereas the share of businesses with 5–19 employees increased. Medium-sized enterprises represented 1.9 percent of employer establishments and large firms represented 0.3 percent of employer businesses in Canada.

Provincially, Newfoundland and Labrador experienced the highest year-over-year increase in employer businesses at 8.6 percent, followed by Ontario at 2.6 percent. A decline in employer businesses of 4.6 percent occurred in Saskatchewan, the highest decrease across all provinces, followed by a decline of 4 percent in the Northwest Territories.

The distribution of business establishments by province has been fairly stable for the last five years. As of December 2007, most business establishments were located in Ontario (37.6 percent) and Quebec (20 percent). The western provinces accounted for 36.4 percent of businesses and the Atlantic provinces for 5.8 percent.

[1] For an individual business establishment to be included in Statistics Canada's *Business Register*, the company to which it belongs must meet one of the following criteria: have at least one paid employee (with payroll deductions remitted to the Canada Revenue Agency), have annual sales revenues of $30 000, or be incorporated and have filed a federal corporate income tax return at least once in the previous three years. Some business establishments can belong to the same company and each company owns at least one business establishment.

[2] The indeterminate category consists of incorporated or unincorporated businesses that do not have a Canada Revenue Agency payroll deductions account. The workforce of such businesses may consist of contract workers, family members and/or owners.

Table 3: Business Establishments by Size of Employment and Province or Territory, December 2007

			Employer Businesses									
					Firm Size (Number of Employees)							
Province or Territory	Grand Total	Indeterminate[1]	Total	Year-Over-Year Change (%) (2006–2007)	1–4	5–9	10–19	20–49	50–99	100–199	200–499	500+
Newfoundland and Labrador	27 074	9 085	17 989	8.6	10 381	3 874	1 926	1 156	342	161	97	52
Prince Edward Island	10 556	4 408	6 148	0.9	3 157	1 402	813	510	159	64	32	11
Nova Scotia	54 767	24 164	30 603	1.3	16 851	6 356	3 587	2 383	777	400	171	78
New Brunswick	42 386	16 445	25 941	0.1	14 331	5 333	3 108	2 040	649	289	133	58
Quebec	468 106	230 585	237 521	0.2	123 585	51 885	30 345	20 192	6 558	2 899	1 410	647
Ontario	880 842	515 193	365 649	2.6	198 626	72 943	44 463	29 334	10 858	5 373	2 883	1 169
Manitoba	74 619	39 590	35 029	-1.8	17 510	7 570	4 839	3 149	1 116	471	258	116
Saskatchewan	89 083	52 246	36 837	-4.6	20 102	7 787	4 625	2 837	860	351	188	87
Alberta	331 214	182 159	149 055	0.2	87 619	27 071	16 760	10 845	3 715	1 806	913	326
British Columbia	357 038	188 565	168 473	0.4	95 239	34 009	19 965	12 267	4 083	1 707	848	355
Yukon Territory	2 857	1 283	1 574	-0.3	774	351	211	170	37	17	12	2
Northwest Territories	2 634	1 019	1 615	-4.0	577	378	328	216	71	31	12	2
Nunavut	853	240	613	-3.0	157	152	131	118	35	15	4	1
Canada Total	**2 342 029**	**1 264 982**	**1 077 047**	**2.5**	**588 909**	**219 111**	**131 101**	**85 217**	**29 260**	**13 584**	**6 961**	**2 904**
Share of Employer Businesses		**December 2007**			**54.7%**	**20.3%**	**12.2%**	**7.9%**	**2.7%**	**1.3%**	**0.6%**	**0.3%**
		December 2006			**58.0%**	**16.6%**	**11.6%**	**8.4%**	**3.0%**	**1.4%**	**0.7%**	**0.3%**

Source: Statistics Canada, *Business Register*, December 2007.

[1] The indeterminate category consists of incorporated or unincorporated businesses that do not have a Canada Revenue Agency payroll deductions account. The workforce of such businesses may consist of contract workers, family members and/or owners.

JOB *Creation*

According to Statistics Canada's *Survey of Employment, Payrolls and Hours*, job creation in Canada rose by 297 141 (or 2.1 percent) in the first quarter of 2008 compared with the same quarter in 2007, reaching a total of 14 018 308 (Table 4). Over the 12-month period that ended in the first quarter of 2008, employment for small businesses grew by 2.1 percent, which was higher than the growth recorded by medium-sized businesses (1.2 percent) but lower than that recorded by large businesses (2.5 percent). The contribution to job growth from small businesses was 38.9 percent. This contribution is slightly higher than the 10-year average of 37 percent. The contribution to job growth from medium-sized businesses was 8.1 percent and 53.0 percent from large businesses.

By province or territory, employment growth was lowest in Prince Edward Island (0.8 percent) and highest in Yukon (5.5 percent). Quebec and Ontario recorded 1.0 and 2.0 percent employment growth respectively. Employment growth was over 3.0 percent in five other provinces and the other two territories.

Between the first quarter of 2007 and the first quarter of 2008, small business employment growth for Ontario (2.4 percent) was higher than the overall provincial employment growth rate; in contrast, small business employment growth in Alberta (0.9 percent) and British Columbia (2.7 percent) was lower than the respective provincial employment growth rates. Small business employment growth was high in Newfoundland and Labrador (6.7 percent), Saskatchewan (4.2 percent), Yukon (4.2 percent) and Nova Scotia (4.1 percent), but very low in Alberta (0.9 percent), Quebec (1.2 percent) and Nunavut (-0.5 percent).

Table 4: Year-Over-Year Change[1] in Payroll Employment[2] by Province and Territory, 1st Quarter 2008

	Change		% Contribution to Total Change (Number of Employees)								
Quarter	**%**	**Jobs**	**0–4**	**5–19**	**20–49**	**50–99**	***0–99***	**100–299**	**300–499**	***100–499***	**500+**
Q1 2007	2.1	281 472	-2.5	10.4	12.5	7.5	*27.9*	11.9	7.7	*19.6*	52.5
Q2 2007	1.8	253 803	-1.9	9.1	13.0	9.8	*30.1*	12.8	8.1	*20.9*	49.0
Q3 2007	2.3	318 993	2.5	15.5	11.7	6.7	*36.4*	10.8	6.9	*17.7*	45.9
Q4 2007	2.3	324 165	-2.5	18.8	11.4	6.8	*34.5*	9.6	6.1	*15.7*	49.8
Q1 2008	2.1	297 141	4.5	13.6	10.6	10.2	*38.9*	3.8	4.2	*8.1*	53.0
Province and Territory			**Growth Rates (%)**								
Newfoundland and Labrador	4.6	7 524	4.7	4.0	6.1	18.8	*6.7*	-11.5	32.6	*-1.0*	4.1
Prince Edward Island	0.8	404	5.1	-0.7	4.8	0.3	*2.0*	13.2	-4.0	*7.7*	-2.5
Nova Scotia	3.4	12 583	5.4	2.3	3.8	6.4	*4.1*	5.9	-10.1	*0.8*	3.7
New Brunswick	1.5	4 294	5.7	0.3	1.2	5.1	*2.4*	-2.3	65.0	*10.6*	-1.4
Quebec	1.0	31 118	-2.9	1.5	2.5	2.4	*1.2*	1.5	3.3	*2.0*	0.4
Ontario	2.0	105 775	3.3	1.8	2.1	2.8	*2.4*	-0.9	1.2	*-0.3*	2.5
Manitoba	3.6	18 189	4.3	1.2	2.6	7.7	*3.4*	1.7	5.9	*2.9*	3.9
Saskatchewan	3.9	15 705	5.3	3.6	2.5	6.7	*4.2*	7.6	3.1	*6.0*	3.0
Alberta	2.4	39 952	2.0	1.8	-0.3	-0.1	*0.9*	-0.3	1.5	*0.2*	4.6
British Columbia	3.3	59 420	0.2	4.2	3.1	1.7	*2.7*	4.4	-2.1	*2.6*	4.2
Yukon[3]	5.5	880	6.7	6.2	3.1	-2.0	*4.2*	-7.6	—	—	—
Northwest Territories[3]	3.8	847	5.6	1.7	-2.8	9.6	*2.1*	-13.3	—	—	—
Nunavut[3]	4.4	448	-16.3	10.7	3.0	-11.7	*-0.5*	17.4	—	—	—
Canada Total	**2.2**	**297 141**	**1.4**	**2.1**	**2.1**	**2.7**	***2.1***	**0.8**	**2.2**	***1.2***	**2.5**

Source: Statistics Canada, *Survey of Employment, Payrolls and Hours*, July 2008.

[1] Year-over-year change in payroll employment is calculated as the variation between the level of employment in a given quarter and the level in the same quarter a year before.

[2] *Survey of Employment, Payrolls and Hours* data exclude self-employed workers who are not on a payroll and employees in the following industries: agriculture, fishing and trapping, private household services, religious organizations and military personnel of defence services. The data breaking down employment by size of firm also exclude unclassified industries.

[3] Data for firms with 300 or more employees in the territories are suppressed due to confidentiality restrictions but are included in the size category and territorial totals.

SELF-*Employment*

According to the latest findings of Statistics Canada's *Labour Force Survey*, the number of self-employed workers increased by 10.2 percent between 2000 and 2007, compared with 15.0 percent for employees. The occupational compositions of employed and self-employed workers have been stable during this period as the share of employed or self-employed workers in most occupational categories changed by less than one percentage point (Table 5).

As of 2007, 39.9 percent of self-employed workers were incorporated, compared with unincorporated self-employed workers who represented 59.2 percent of the sample. Since 2000, however, the share of incorporated self-employed workers has been growing at an average rate of 3.7 percent, compared with the 0.2 percent average growth rate of unincorporated self-employed workers. Higher incorporation rates may represent a greater commitment to self-employment by individuals.

Among incorporated self-employed workers with paid help, employment in health occupations and trades, transport and equipment operators witnessed the largest percentage increases of 5.1 and 4.4 percent respectively. Self-employment in natural and applied sciences recorded the least growth, at 0.4 percent, during this period.

The largest share of incorporated self-employed workers without paid help was observed in the natural and applied sciences category, representing 36.5 percent. Although only 9.4 percent of the sample were represented in health occupations, this category experienced an annualized average growth of 18.3 percent between 2000 and 2007, resulting in an increase of approximately 9000 incorporated self-employed workers without paid help in this field.

In contrast, from 2000 to 2007, the average growth rate of unincorporated self-employed workers with paid help has declined across all occupational categories except one. While the majority of self-employed workers are unincorporated and without paid help, and had an average growth rate of 0.7 percent, their incorporated counterparts recorded an average growth rate of 6.3 percent during this period.

(*continued on page 6*)

Product *Licensing*

In today's world of rapid technological change, new technologies are the key to economic growth, resulting in many products having short life cycles and being readily replaced in the marketplace by new technology.

To survive, a company needs to continually expand its product line, level out seasonal swings and add to profitability with a proven product. Companies may not have the internal skills, time or money to develop their own new products, so obtaining a proven product quickly through licensing is often seen as a solution.

Licensing involves obtaining permission from a company (the licensor) to manufacture and sell one or more of its products within a defined market area. The company that obtains these rights (the licensee) usually agrees to pay a royalty fee to the original owner.

Some advantages of product licensing are:

- Opportunities to break into new markets based on the experience of others.
- Minimizing costs and risks — no research and development costs and the firm only pays royalties when it starts making sales.
- No large losses if the product doesn't succeed in the market.

Some disadvantages of product licensing are:

- New technology may become available, making the licensed opportunity obsolete.
- The agreement may force the licensee to accept restrictions on its marketing.
- The licensee may lose the capacity to develop its own technology internally.

For further information on product licensing and other ways of starting or managing a business, contact the Canada Business service centre nearest you.

THREE *service channels...*

CLICK

CanadaBusiness.ca

CALL

1 888 576-4444
1 800 457-8466 (TTY)

VISIT

Canada Business Network

(*continued from page 5*)

Table 5: Self-Employment in Canada, Share by Category of Worker and Occupation, 2000 and 2007

	Employees			Self-Employed			Incorporated				Unincorporated			
							With Paid Help		Without Paid Help		With Paid Help		Without Paid Help	
	Share (%)		Number of Employees (000)	Share (%)		Number of Self-Employed* (000)	Share within Occupation Category	Annualized Average Growth	Share within Occupation Category	Annualized Average Growth	Share within Occupation Category	Annualized Average Growth	Share within Occupation Category	Annualized Average Growth
	2000	2007	2007	2000	2007	2007	2007	2000–2007	2007	2000–2007	2007	2000–2007	2007	2000–2007
Occupation							(Percent)				(Percent)			
Business, finances and administration	19.1	19.3	2 753.5	10.0	10.9	285.3	21.7	2.7	21.6	7.5	7.6	-0.13	46.5	2.2
Health occupations	5.5	6.1	864.5	4.4	5.4	140.8	22.8	5.1	9.4	18.3	21.4	-2.67	46.3	6.7
Management occupations	7.7	7.1	1 006.4	19.6	19.0	496.5	46.8	0.5	14.5	6.7	13.0	-2.49	25.7	1.1
Natural and applied sciences	7.0	7.4	1 050.5	4.8	5.2	136.3	17.2	0.4	36.5	4.5	3.8	-2.02	42.4	2.3
Art, culture, recreation and sport	2.2	2.3	324.1	6.2	7.1	186.3	7.1	2.7	16.6	8.6	3.1	-0.25	73.2	2.8
Social science, education and government	8.1	9.0	1 276.5	6.5	6.3	164.7	9.8	1.5	8.8	2.1	11.2	-2.52	70.1	1.4
Primary industry	2.1	2.1	293.0	13.2	11.0	286.5	15.5	3.0	15.3	4.9	11.2	-3.33	53.9	-2.5
Sales and services occupations	25.3	25.9	3 686.8	16.5	16.0	418.2	14.3	1.8	14.0	4.5	7.7	-0.98	62.9	0.4
Trades, transport and equipment operators	14.5	14.5	2 065.9	17.1	17.4	454.9	20.7	4.4	21.1	6.8	9.9	-0.47	47.9	-0.6
Occupations unique to processing, manufacturing and utilities	8.6	6.5	930.2	1.7	1.7	45.6	37.7	2.9	18.0	11.2	11.4	1.77	32.5	-1.3
Total, all occupations	100.0	100.0	14 251.4	100.0	100.0	2 615.0	22.7	1.9	17.2	6.3	10.0	-1.79	49.2	0.7

*Includes unpaid family workers.

Source: Statistics Canada, *Labour Force Survey*, 2000 and 2007.

BUSINESS *Financing*

Angel Groups Help Dreams of Entrepreneurs Soar

Angel investors are very important for some types of small businesses but, as their name suggests, they are mostly invisible to those who have not benefited from their influence and affluence. Angels invest $3.5 billion dollars each year in Canada according to a report produced by Industry Canada.[1]

Angel investors are successful business people who expect a high return on their capital. This expectation is often met — North American angels collaborating in formal groups achieved an annualized rate of return of 27 percent over the 1990–2007 period — but to attain those earnings, angels bear tremendous risk, with over half the investments closing with a loss of principal.[2]

Although angels make high-risk investments, they follow a best-practices philosophy to generate high overall returns. Angels first evaluate a start-up firm's plan and then supply money, business experience and networking opportunities to those firms deemed to have a suitable combination of innovation, growth potential and congruence with the investors' areas of expertise.

(*continued on page 7*)

(*continued from page 6*)

Anecdotal evidence suggests angels that participate in organized groups achieve better returns than their solo counterparts, so it comes as no surprise that angels are increasingly joining forces. Across Canada, the number of active angel groups is growing, with 21 listed on the National Angel Organization's (NAO's) website (www.angelinvestor.ca/Angel_Directory.asp). In addition, the NAO is developing 10 new angel groups.[3] The incentives for angels to work together are numerous, but three key motivators are reduced time for finding new prospective investments, reduced risk, and collaboration opportunities to share cross-industrial expertise and best practices.

For entrepreneurs seeking equity financing, the increasing number of angel groups contributes to more than easier access to financial capital. Angel groups are able to simplify the task of presenting a business plan, and more importantly they allow entrepreneurs to draw advice from all of the group's angels. In fact, angels who became involved (in a mentorship manner) with the company after the initial investment had better returns than angels who had little company participation.[4] As well, angels who provided additional rounds of equity financing also had better-than-average returns.[5]

Angel groups also allow novice angels (who may be experiencing difficulty in finding senior angels from whom to learn the trade) an opportunity to interact with individuals who are otherwise protective of their privacy. Business owners interested in becoming angels can also use this opportunity to tap a wealth of wisdom and instruction. By fostering these entrepreneur-to-entrepreneur relationships, angel groups help "to take Canadian companies onto the global stage and to succeed."[6]

Business angel groups offer quality private-equity financing to deserving entrepreneurs and quality data to existing angel investors and business owners seeking investment opportunities. Additional information on angel groups can be found on the National Angel Organization's website at www.angelinvestor.ca.

[1] Riding, A. "Estimating Informal Investment in Canada." Prepared for Small Business Policy Branch, Industry Canada, 2005.

[2] Wiltbank, R. and W. Boeker. "Returns to Angel Investors in Groups." Ewing Marion Kauffman Foundation, 2007.

[3] Standing Committee on Industry, Science, and Technology. Oral remarks by W. D. Mothersill, page 5, 2008.

[4] Wiltbank, R. and W. Boeker. "Returns to Angel Investors in Groups." Ewing Marion Kauffman Foundation, 2007.

[5] Ibid.

[6] Standing Committee on Industry, Science, and Technology. Oral remarks by J. Simoneau, 2008.

ENTRENET

(www.entre-net.org)

CREATING *a Culture of Global Collaboration for Advancement of Entrepreneurship*

ENTRENET is an online knowledge network that brings Canadian researchers, educators, students and practitioners together to share and advance best practices, research and education in social and business entrepreneurship.

The field of entrepreneurship education has just begun to emerge in the last decade, with recognition of the importance of a strong entrepreneurship framework around the advancement of innovation. However, the knowledge and expertise surrounding this topic is often isolated and not shared within the broader entrepreneurial community.

ENTRENET was created as a means to share valuable research and educational practices in various social, economic and political contexts in a single place. Through this network, members have the ability to create their own online community and collaborate with peers on new ideas; connect with pertinent individuals and organizations; raise professional profiles, knowledge and experience; reach a broader audience; and augment the level of learning infrastructure for entreprencurship. The network is designed to host the latest news, publications, forums and events from its members.

A group of four Canadian universities, engaged in entrepreneurship programming, were involved in the inception and design: McGill, Waterloo, Wilfrid Laurier and Acadia. **ENTRENET** (www.entre-net.org) is hosted by the IGLOO network. IGLOO began as a five-year, $15-million project funded by the Centre for International Governance Innovation (CIGI). CIGI was founded and supported, in part, by Jim Balsillie, Co-Chief Executive Officer of Research In Motion (RIM), and the Ontario Ministry of Research and Innovation. Its mandate is to produce a free online network that facilitates and promotes knowledge exchange among individuals and institutions working on, studying or advising on global issues. Some of its partners are the Canadian International Development Agency (CIDA), Department of Foreign Affairs and International Trade (DFAIT) and Parliamentary Centre.

The goal of **ENTRENET** is to become the leading source for generating the exposure of global knowledge of entrepreneurship practices and to facilitate cross-disciplinary and interdisciplinary knowledge sharing at all levels of social and business entrepreneurship experiences and practices. With its roots in Canada, **ENTRENET** is aimed at the global entrepreneurship community for input and output.

RECENT *Developments*

PROFILE OF GROWTH FIRMS: *A Summary of Industry Canada Research*

The Small Business Policy Branch of Industry Canada recently released a summary of research conducted on high growth firms. The *Profile of Growth Firms* uses a database that covers the universe of all firms and highlights not only the economic importance of growth firms but also their characteristics. Demonstrated in the report is the tremendous leverage these particular firms offer in terms of employment creation. Furthermore, the profile provides details of this job creation by firm, size, region, industry and age of firm.

For more details on the study, and a copy of the profile, please visit www.ic.gc.ca/epic/site/sbrp-rppe.nsf/en/h_rd01200e.html.

Small Business Quarterly
Small Business Policy Branch

The *Small Business Quarterly* (SBQ) provides a quick and easy-to-read snapshot of the recent performance of Canada's small business sector. The SBQ is published by the Small Business Policy Branch of Industry Canada.

If you want to subscribe, please send your request to prg-sbpb@ic.gc.ca. If you have questions or comments about the content, please send them to the editor:

Manique Weerasinghe
Email: weerasinghe.ranmalmanique@ic.gc.ca
Small Business Policy Branch
Industry Canada
235 Queen Street
Ottawa ON K1A 0H5
Tel.: 613-941-1462
Fax: 613-946-1035
Website: www.ic.gc.ca/sbresearch

Permission to Reproduce. Except as otherwise specifically noted, the information in this publication may be reproduced, in part or in whole and by any means, without charge or further permission from Industry Canada, provided that due diligence is exercised in ensuring the accuracy of the information reproduced; that Industry Canada is identified as the source institution; and that the reproduction is not represented as an official version of the information reproduced, nor as having been made in affiliation with, or with the endorsement of, Industry Canada.

For permission to reproduce the information in this publication for commercial redistribution, please email: copyright.droitdauteur@communication.gc.ca

Cat. No. C12-18/10-2
ISSN 1205-9099
60509
Printed on 10% recycled paper.

SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES *Data Warehouse*

Statistics Canada recently announced that data are now available on small and medium-sized enterprises (SMEs) in Canada through the SMEs Data Warehouse. The warehouse, which contains a census of all such enterprises by year from 2001 to 2006, contains comprehensive and integrated data on core business characteristics aimed at supporting future research on and analysis of SMEs.

The initiative provides general characteristics and performance indicators related to small and medium-sized enterprises. The data warehouse is based on existing administrative data sources from Statistics Canada and the Canada Revenue Agency. The database enables tabulations on general business demographic statistics, including business counts, employment and revenue, by industry, size and geography. Also provided is information on business entry and exits and on business performance indicators such as high growth measures, gazelles and survival rates.

Custom tabulations are available through Small Business and Special Surveys Division on a cost-recovery basis.

For more information, or to inquire about the concepts, methods or data quality of this release, contact Client Services (toll-free: 1-877-679-2746), Small Business and Special Surveys Division.

UPCOMING *Event*

2008 NATIONAL ANGEL SUMMIT

The National Angel Organization (NAO) is hosting the *2008 National Angel Summit* in Halifax, Nova Scotia, October 15–17. The theme for the summit is "Networking, Strategy, Leadership: A Forum for Smart Investing" and will focus on a variety of angel-specific topics such as bridging funding gaps, ideas to exit and best practices.

For the full agenda and information on how to register, please visit www.angelinvestor.ca/Events.asp.

Industrie Canada Industry Canada

Canada

www.ic.gc.ca/trimestrielPME

BULLETIN TRIMESTRIEL SUR LA PETITE ENTREPRISE

VOLUME 10, N° 2, AOÛT 2008

GRANDES *tendances*

- **Entre le premier trimestre de 2007 et le trimestre correspondant de 2008, le nombre d'emplois créés au Canada a fait un bond de 297 141 (2,1 %). Les petites entreprises[1] sont à l'origine de 38,9 % de cette hausse, et 53 % sont attribuables aux grandes entreprises.**
- **Depuis 2000, la proportion de travailleurs indépendants propriétaires d'une entreprise constituée en société s'est accrue à un taux annuel moyen de 3,7 %, par rapport à un taux de 0,2 % pour leurs homologues propriétaires d'une entreprise non constituée en société.**
- **Le Canada comptait un total de 2 342 029 établissements commerciaux[2] à la fin de 2007, soit une hausse de 1,3 % par rapport à décembre 2006.**
- **Au premier trimestre de 2008, les prêts en cours consentis aux entreprises par les banques à charte ont continué d'augmenter, pour se chiffrer à environ 133 milliards de dollars, soit une hausse de 15,6 % par rapport au trimestre correspondant de 2007. Les petits prêts, soit ceux de moins de 0,5 million de dollars, représentaient 15 % de l'ensemble des prêts consentis aux entreprises, comparativement à 29,1 % pour les prêts moyens, à savoir ceux qui se situent entre 0,5 et 5 millions de dollars.**

[1] Les petites entreprises sont celles qui comptent moins de 100 employés, les entreprises de taille moyenne en comptent entre 100 et 499, et les grandes, 500 ou plus.

[2] Pour qu'un établissement commercial soit compté dans le *Registre des entreprises* de Statistique Canada, il faut que l'entreprise à laquelle il appartient réponde à l'un des critères suivants : compter au moins un employé rémunéré (retenues sur la paie remises à l'Agence du revenu du Canada), avoir un chiffre d'affaires annuel d'au moins 30 000 $ ou être constituée en société et avoir produit au moins une déclaration fédérale de revenus des sociétés au cours des trois dernières années.

INTENSITÉ DE LA R-D MENÉE PAR LES ENTREPRISES ET *taille des entreprises au Canada et aux États-Unis*

Souvent, le nombre élevé de petites entreprises a été présenté comme une cause possible de la plus faible intensité des dépenses des entreprises en recherche-développement (DERD) au Canada par rapport aux États-Unis. Une étude menée récemment par Industrie Canada examine les données statistiques et conclut que la présence de petites entreprises n'explique pas l'écart au niveau de la R-D entre le Canada et les États-Unis.

En pourcentage de la valeur ajoutée par les entreprises, les entreprises américaines investissent 2,44 % dans la R-D, par rapport à 1,35 % seulement pour les entreprises canadiennes. Afin d'examiner cet écart dans les DERD, l'étude scinde les composantes de l'intensité de la R-D du secteur des entreprises afin de produire un cadre permettant de déterminer comment la taille plus petite des entreprises pourrait entraîner une intensité moindre de la R-D en général. Ceci pourrait être attribuable à trois facteurs : i) la proportion de petites entreprises est plus élevée au Canada qu'aux États-Unis; ii) la proportion de petites entreprises canadiennes qui investissent dans la R-D est inférieure à celle des petites entreprises américaines qui consentent ce type d'investissement; ou iii) parmi les entreprises qui investissent dans la R-D, la proportion de revenus consacrés à la R-D (ou intensité de la R-D) est moins élevée dans les petites entreprises canadiennes que dans les petites entreprises américaines. L'étude se penche sur la validité de chacun de ces facteurs pour expliquer l'écart dans les DERD entre les États-Unis et le Canada.

(suite à la page 2)

Sommaire

Établissements commerciaux 3
Création d'emplois 4
Travail indépendant 5
Délivrance de licences 5
Financement des entreprises 6
ENTRENET 7
Événements récents/Activité à venir 8

RECENT *Developments*

PROFILE OF GROWTH FIRMS: *A Summary of Industry Canada Research*

The Small Business Policy Branch of Industry Canada recently released a summary of research conducted on high growth firms. The *Profile of Growth Firms* uses a database that covers the universe of all firms and highlights not only the economic importance of growth firms but also their characteristics. Demonstrated in the report is the tremendous leverage these particular firms offer in terms of employment creation. Furthermore, the profile provides details of this job creation by firm, size, region, industry and age of firm.

For more details on the study, and a copy of the profile, please visit www.ic.gc.ca/epic/site/sbrp-rppe.nsf/en/h_rd01200e.html.

Small Business Quarterly
Small Business Policy Branch

The *Small Business Quarterly* (SBQ) provides a quick and easy-to-read snapshot of the recent performance of Canada's small business sector. The SBQ is published by the Small Business Policy Branch of Industry Canada.

If you want to subscribe, please send your request to prg-sbpb@ic.gc.ca. If you have questions or comments about the content, please send them to the editor:

Manique Weerasinghe
Email: weerasinghe.ranmalmanique@ic.gc.ca
Small Business Policy Branch
Industry Canada
235 Queen Street
Ottawa ON K1A 0H5
Tel.: 613-941-1462
Fax: 613-946-1035
Website: www.ic.gc.ca/sbresearch

Permission to Reproduce. Except as otherwise specifically noted, the information in this publication may be reproduced, in part or in whole and by any means, without charge or further permission from Industry Canada, provided that due diligence is exercised in ensuring the accuracy of the information reproduced; that Industry Canada is identified as the source institution; and that the reproduction is not represented as an official version of the information reproduced, nor as having been made in affiliation with, or with the endorsement of, Industry Canada.

For permission to reproduce the information in this publication for commercial redistribution, please email: copyright.droitdauteur@communication.gc.ca

Cat. No. C12-18/10-2
ISSN 1205-9099
60509

Printed on 10% recycled paper.

SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES *Data Warehouse*

Statistics Canada recently announced that data are now available on small and medium-sized enterprises (SMEs) in Canada through the SMEs Data Warehouse. The warehouse, which contains a census of all such enterprises by year from 2001 to 2006, contains comprehensive and integrated data on core business characteristics aimed at supporting future research on and analysis of SMEs.

The initiative provides general characteristics and performance indicators related to small and medium-sized enterprises. The data warehouse is based on existing administrative data sources from Statistics Canada and the Canada Revenue Agency. The database enables tabulations on general business demographic statistics, including business counts, employment and revenue, by industry, size and geography. Also provided is information on business entry and exits and on business performance indicators such as high growth measures, gazelles and survival rates.

Custom tabulations are available through Small Business and Special Surveys Division on a cost-recovery basis.

For more information, or to inquire about the concepts, methods or data quality of this release, contact Client Services (toll-free: 1-877-679-2746), Small Business and Special Surveys Division.

UPCOMING *Event*

2008 NATIONAL ANGEL SUMMIT

The National Angel Organization (NAO) is hosting the *2008 National Angel Summit* in Halifax, Nova Scotia, October 15–17. The theme for the summit is "Networking, Strategy, Leadership: A Forum for Smart Investing" and will focus on a variety of angel-specific topics such as bridging funding gaps, ideas to exit and best practices.

For the full agenda and information on how to register, please visit www.angelinvestor.ca/Events.asp.

Industrie Canada Industry Canada

Canada

www.ic.gc.ca/trimestrielPME

BULLETIN TRIMESTRIEL SUR LA PETITE ENTREPRISE

VOLUME 10, N° 2, AOÛT 2008

GRANDES *tendances*

- **Entre le premier trimestre de 2007 et le trimestre correspondant de 2008, le nombre d'emplois créés au Canada a fait un bond de 297 141 (2,1 %). Les petites entreprises[1] sont à l'origine de 38,9 % de cette hausse, et 53 % sont attribuables aux grandes entreprises.**
- **Depuis 2000, la proportion de travailleurs indépendants propriétaires d'une entreprise constituée en société s'est accrue à un taux annuel moyen de 3,7 %, par rapport à un taux de 0,2 % pour leurs homologues propriétaires d'une entreprise non constituée en société.**
- **Le Canada comptait un total de 2 342 029 établissements commerciaux[2] à la fin de 2007, soit une hausse de 1,3 % par rapport à décembre 2006.**
- **Au premier trimestre de 2008, les prêts en cours consentis aux entreprises par les banques à charte ont continué d'augmenter, pour se chiffrer à environ 133 milliards de dollars, soit une hausse de 15,6 % par rapport au trimestre correspondant de 2007. Les petits prêts, soit ceux de moins de 0,5 million de dollars, représentaient 15 % de l'ensemble des prêts consentis aux entreprises, comparativement à 29,1 % pour les prêts moyens, à savoir ceux qui se situent entre 0,5 et 5 millions de dollars.**

[1] **Les petites entreprises sont celles qui comptent moins de 100 employés, les entreprises de taille moyenne en comptent entre 100 et 499, et les grandes, 500 ou plus.**

[2] **Pour qu'un établissement commercial soit compté dans le *Registre des entreprises* de Statistique Canada, il faut que l'entreprise à laquelle il appartient réponde à l'un des critères suivants : compter au moins un employé rémunéré (retenues sur la paie remises à l'Agence du revenu du Canada), avoir un chiffre d'affaires annuel d'au moins 30 000 $ ou être constituée en société et avoir produit au moins une déclaration fédérale de revenus des sociétés au cours des trois dernières années.**

INTENSITÉ DE LA R-D MENÉE PAR LES ENTREPRISES ET *taille des entreprises au Canada et aux États-Unis*

Souvent, le nombre élevé de petites entreprises a été présenté comme une cause possible de la plus faible intensité des dépenses des entreprises en recherche-développement (DERD) au Canada par rapport aux États-Unis. Une étude menée récemment par Industrie Canada examine les données statistiques et conclut que la présence de petites entreprises n'explique pas l'écart au niveau de la R-D entre le Canada et les États-Unis.

En pourcentage de la valeur ajoutée par les entreprises, les entreprises américaines investissent 2,44 % dans la R-D, par rapport à 1,35 % seulement pour les entreprises canadiennes. Afin d'examiner cet écart dans les DERD, l'étude scinde les composantes de l'intensité de la R-D du secteur des entreprises afin de produire un cadre permettant de déterminer comment la taille plus petite des entreprises pourrait entraîner une intensité moindre de la R-D en général. Ceci pourrait être attribuable à trois facteurs : i) la proportion de petites entreprises est plus élevée au Canada qu'aux États-Unis; ii) la proportion de petites entreprises canadiennes qui investissent dans la R-D est inférieure à celle des petites entreprises américaines qui consentent ce type d'investissement; ou iii) parmi les entreprises qui investissent dans la R-D, la proportion de revenus consacrés à la R-D (ou intensité de la R-D) est moins élevée dans les petites entreprises canadiennes que dans les petites entreprises américaines. L'étude se penche sur la validité de chacun de ces facteurs pour expliquer l'écart dans les DERD entre les États-Unis et le Canada.

(*suite à la page 2*)

Sommaire

Établissements commerciaux 3
Création d'emplois 4
Travail indépendant 5
Délivrance de licences 5
Financement des entreprises 6
ENTRENET 7
Événements récents/Activité à venir 8

(*suite de la page 1*)

Principales constatations

Dans l'ensemble, les données disponibles indiquent que les facteurs liés aux petites entreprises ne contribuent pas significativement à l'écart dans les DERD au Canada et aux États-Unis :

- La proportion de petites entreprises n'est pas plus élevée au Canada qu'aux États-Unis (tableau 1). Les différences dans la proportion de petites entreprises ne peuvent donc contribuer à l'écart dans l'intensité globale des DERD.

Tableau 1 : Répartition des entreprises selon la taille et proportion d'entreprises effectuant de la R-D, 2002

	Répartition des entreprises au Canada et aux États-Unis, selon la taille[1]		Taux de R-D selon la taille de l'entreprise, au Canada[2] et aux États-Unis[3]	
Taille de l'entreprise (employés)	Canada (%)	États-Unis (%)	Canada (%)	États-Unis (%)
Petite (0–99)	98,6	98,3	1,1	1,0 *(5-99)*
Moyenne (100–499)	1,1	1,4	10,3	6,1
Grande (500+)	0,2	0,3	15,5	14,7

[1] Sources : Statistique Canada, *La dynamique des entreprises au Canada 2003*, mars 2006, nº 61-534-XIF, tableau 1a; United States Small Business Administration, données sur la taille des entreprises, 2006.

[2] Sources : Statistique Canada, *Recherche et développement industriels – Perspectives 2005*, 2006, tableau 1.8; Statistique Canada, *La dynamique des entreprises au Canada 2003*, mars 2006, nº 61-534-XIF, tableau 1a.

[3] Sources : National Science Foundation (NSF), 2006, *Research & Development in Industry:* 2002. NSF-06-322, tableau 14; United States Small Business Administration, données sur la taille des entreprises, 2006.

- Inversement, la proportion de très grandes entreprises est plus élevée aux États-Unis qu'au Canada, ce qui explique probablement en partie l'écart en matière de R-D puisque les entreprises comptant 5 000 employés ou plus sont à l'origine de 62 % des dépenses en R-D aux États-Unis par rapport à 29 % au Canada.
- On n'observe que de légères différences entre le Canada et les États-Unis dans la proportion d'entreprises qui effectuent de la R-D pour chaque catégorie de taille (tableau 1). Par conséquent, les différences entre le Canada et les États-Unis en ce qui a trait au taux de R-D ne peuvent contribuer significativement à l'écart dans l'intensité globale des DERD.
- Dans les deux pays, le taux de R-D au sein des petites entreprises est inférieur au taux enregistré dans les grandes entreprises. Toutefois, parmi les entreprises qui effectuent de la R-D, les petites y consacrent une plus grande part de leur production. Ainsi, les petites entreprises des deux pays enregistrent une intensité de la R-D plus élevée que les grandes entreprises.
- Il semble bien que l'intensité de la R-D (tableau 2) des entreprises effectuant de la R-D soit inférieure au Canada par rapport aux États-Unis pour la majorité des tailles d'entreprise (mais avec seulement un léger écart pour les petites entreprises). En fait, ce sont les grandes entreprises qui affichent le plus grand écart.
- Deux facteurs relatifs à la taille des entreprises sont probablement en grande partie à l'origine de l'écart entre le Canada et les États-Unis en ce qui concerne l'intensité des DERD : l'intensité moindre de la R-D des grandes entreprises qui effectuent de la R-D au Canada et la proportion moins élevée de très grandes entreprises au Canada.

Tableau 2 : Intensité de la R-D au Canada et aux États-Unis selon la taille de l'entreprise, 2002

Taille de l'entreprise, Canada	Canada[1]	Taille de l'entreprise, États-Unis	États-Unis[2]
1–49	5,7	5–49	7,9
50–99	8,6	50–99	7,1
100–199	5,7	100–499	6,2
200–499	3,8		
500–999	3,2	500–999	6,9
1 000–1 999	2,2	1 000–4 999	4,0
2 000–4 999	1,1		
5 000+	1,2	5 000+	2,9

[1] Source : Statistique Canada, *Recherche et développement industriels – Perspectives 2005*, 2006, tableau 15.

[2] Source : National Science Foundation (NSF), 2006, *Research & Development in Industry: 2002*. NSF-06-322, tableaux 14 et 27.

Selon l'étude, rien ne semble confirmer la validité de la notion selon laquelle les niveaux de R-D sont moins élevés au Canada en raison du nombre trop élevé de petites entreprises qui n'effectuent pas de R-D. Au contraire, l'écart entre les deux pays au niveau de l'intensité de la R-D est principalement attribuable à l'intensité plus élevée de la R-D des moyennes et grandes entreprises américaines et à la plus grande proportion de très grandes entreprises (5 000 employés ou plus) aux États-Unis.

Pour prendre connaissance de la méthode employée dans cette étude et du rapport intégral, intitulé *Business R&D Intensity and Firm Size in Canada and the United States*, par Thitima Songsakul, Bernice Lau et Daniel Boothby, veuillez consulter le site Web www.ic.gc.ca/epic/site/eas-aes.nsf/fr/h_ra01967f.html

À être publié en ligne.

ÉTABLISSEMENTS *commerciaux*

Selon le *Registre des entreprises* de Statistique Canada, le Canada comptait 2 342 029 établissements commerciaux[1] à la fin de 2007 (tableau 3), soit une hausse de 1,3 % par rapport à décembre 2006. Le nombre d'entreprises dans la catégorie « entreprises indéterminées »[2] a augmenté de 20 774, soit une hausse de 1,7 % par rapport à l'année précédente. Le nombre d'établissements employeurs (ceux qui comptent au moins un employé) s'est accru de 26 484 pour se chiffrer à 1 077 047 en décembre 2007, soit une progression de 2,5 %.

En décembre 2007, les petites entreprises représentaient 97,8 % des établissements employeurs. Toutefois, parmi les petites entreprises, la proportion de micro-entreprises (celles qui comptent moins de cinq employés) a régressé par rapport à décembre 2006, tandis que la part des entreprises comptant entre 5 et 19 employés s'est accrue. Les entreprises de taille moyenne représentaient 1,9 % des établissements employeurs au Canada, comparativement à 0,3 % pour les grandes entreprises.

À l'échelle provinciale, Terre-Neuve-et-Labrador a enregistré la plus forte hausse sur 12 mois du nombre d'établissements employeurs, soit 8,6 %. L'Ontario se classe au 2e rang, avec 2,6 %. On a observé un recul de 4,6 % du nombre d'établissements employeurs en Saskatchewan, soit la plus forte baisse de toutes les provinces. Les Territoires du Nord-Ouest suivent, avec 4 %.

La répartition des établissements commerciaux par province a été relativement stable au cours des cinq dernières années. En décembre 2007, la plupart des établissements commerciaux se trouvaient en Ontario (37,6 %) et au Québec (20 %). Les provinces de l'Ouest en accueillaient 36,4 % et les provinces de l'Atlantique, 5,8 %.

[1] Pour qu'un établissement commercial soit inclus dans le *Registre des entreprises* de Statistique Canada, l'entreprise à laquelle il appartient doit satisfaire à l'un des critères suivants : compter au moins un employé rémunéré (les retenues sur la paie étant remises à l'Agence du revenu du Canada), réaliser un chiffre d'affaires annuel de 30 000 $ ou être constituée en société et avoir produit une déclaration fédérale de revenus des sociétés au moins une fois au cours des trois dernières années. Certains établissements commerciaux peuvent appartenir à la même entreprise et chaque entreprise possède au moins un établissement commercial.

[2] La catégorie « entreprises indéterminées » comprend les entreprises constituées ou non en société qui n'ont pas de compte de retenues sur la paie auprès de l'Agence du revenu du Canada. Leur effectif peut être constitué de travailleurs contractuels, de membres de la famille et (ou) des propriétaires.

Tableau 3 : Établissements commerciaux, selon le nombre d'employés et la province ou le territoire, décembre 2007

			Établissements employeurs									
					Taille de l'entreprise (nombre d'employés)							
Province ou territoire	Grand total	Indéterminées[1]	Total	Variation sur 12 mois (%) (2006-2007)	1–4	5–9	10–19	20–49	50–99	100–199	200–499	500+
Terre-Neuve-et-Labrador	27 074	9 085	17 989	8,6	10 381	3 874	1 926	1 156	342	161	97	52
Île-du-Prince-Édouard	10 556	4 408	6 148	0,9	3 157	1 402	813	510	159	64	32	11
Nouvelle-Écosse	54 767	24 164	30 603	1,3	16 851	6 356	3 587	2 383	777	400	171	78
Nouveau-Brunswick	42 386	16 445	25 941	0,1	14 331	5 333	3 108	2 040	649	289	133	58
Québec	468 106	230 585	237 521	0,2	123 585	51 885	30 345	20 192	6 558	2 899	1 410	647
Ontario	880 842	515 193	365 649	2,6	198 626	72 943	44 463	29 334	10 858	5 373	2 883	1 169
Manitoba	74 619	39 590	35 029	-1,8	17 510	7 570	4 839	3 149	1 116	471	258	116
Saskatchewan	89 083	52 246	36 837	-4,6	20 102	7 787	4 625	2 837	860	351	188	87
Alberta	331 214	182 159	149 055	0,2	87 619	27 071	16 760	10 845	3 715	1 806	913	326
Colombie-Britannique	357 038	188 565	168 473	0,4	95 239	34 009	19 965	12 267	4 083	1 707	848	355
Yukon	2 857	1 283	1 574	-0,3	774	351	211	170	37	17	12	2
Territoires du Nord-Ouest	2 634	1 019	1 615	-4,0	577	378	328	216	71	31	12	2
Nunavut	853	240	613	-3,0	157	152	131	118	35	15	4	1
Total – Canada	**2 342 029**	**1 264 982**	**1 077 047**	**2,5**	**588 909**	**219 111**	**131 101**	**85 217**	**29 260**	**13 584**	**6 961**	**2 904**
Proportion d'établissements employeurs		**Décembre 2007**			**54,7 %**	**20,3 %**	**12,2 %**	**7,9 %**	**2,7 %**	**1,3 %**	**0,6 %**	**0,3 %**
		Décembre 2006			**58,0 %**	**16,6 %**	**11,6 %**	**8,4 %**	**3,0 %**	**1,4 %**	**0,7 %**	**0,3 %**

Source : Statistique Canada, *Registre des entreprises*, décembre 2007.

[1] La catégorie « entreprises indéterminées » comprend les entreprises constituées ou non en société qui n'ont pas de compte de retenues sur la paie auprès de l'Agence du revenu du Canada. Leur effectif peut être constitué de travailleurs contractuels, de membres de la famille ou des propriétaires.

CRÉATION *d'emplois*

Selon les données de l'*Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures* de Statistique Canada, 297 141 emplois ont été créés au premier trimestre de 2008, soit une hausse de 2,1 % par rapport au trimestre correspondant de 2007, pour un total de 14 018 308 emplois (tableau 4). Sur la période de 12 mois qui a pris fin au premier trimestre de 2008, l'emploi dans les petites entreprises s'est accru de 2,1 %, ce qui est supérieur au taux de 1,2 % enregistré dans les entreprises de taille moyenne mais inférieur au taux de 2,5 % affiché par les grandes entreprises. La contribution des petites entreprises à la croissance de l'emploi s'élevait à 38,9 %. Cette contribution est légèrement supérieure à la moyenne sur dix ans, qui est de 37 %. La contribution des entreprises de taille moyenne à la croissance de l'emploi s'élevait à 8,1 % et celle des grandes entreprises était de 53,0 %.

À l'échelle de la province ou du territoire, la croissance de l'emploi était la plus faible à l'Île-du-Prince-Édouard (0,8 %) et la plus élevée au Yukon (5,5 %). Le Québec et l'Ontario ont enregistré des taux de 1,0 % et 2,0 % respectivement à ce chapitre, tandis que la croissance de l'emploi a été supérieure à 3,0 % dans cinq autres provinces et les deux autres territoires.

Entre le premier trimestre de 2007 et le trimestre correspondant de 2008, la croissance de l'emploi dans les petites entreprises de l'Ontario (2,4 %) a dépassé le taux provincial général, tandis que les taux en Alberta (0,9 %) et en Colombie-Britannique (2,7 %) se sont révélés inférieurs aux taux provinciaux respectifs. La croissance de l'emploi dans les petites entreprises était élevée à Terre-Neuve-et-Labrador (6,7 %), en Saskatchewan (4,2 %), au Yukon (4,2 %) et en Nouvelle-Écosse (4,1 %), mais très faible en Alberta (0,9 %), au Québec (1,2 %) et au Nunavut (-0,5 %).

Tableau 4 : Variation[1] sur 12 mois de l'emploi rémunéré[2], selon la province ou le territoire, premier trimestre de 2008

	Variation		% de la contribution à la variation totale (nombre d'employés)								
Trimestre	**%**	**Emplois**	**0–4**	**5–19**	**20–49**	**50–99**	***0–99***	**100–299**	**300–499**	***100–499***	**500+**
T1 2007	2,1	281 472	-2,5	10,4	12,5	7,5	*27,9*	11,9	7,7	*19,6*	52,5
T2 2007	1,8	253 803	-1,9	9,1	13,0	9,8	*30,1*	12,8	8,1	*20,9*	49,0
T3 2007	2,3	318 993	2,5	15,5	11,7	6,7	*36,4*	10,8	6,9	*17,7*	45,9
T4 2007	2,3	324 165	-2,5	18,8	11,4	6,8	*34,5*	9,6	6,1	*15,7*	49,8
T1 2008	2,1	297 141	4,5	13,6	10,6	10,2	*38,9*	3,8	4,2	*8,1*	53,0
Province ou territoire			**Taux de croissance (%)**								
Terre-Neuve-et-Labrador	4,6	7 524	4,7	4,0	6,1	18,8	*6,7*	-11,5	32,6	*-1,0*	4,1
Île-du-Prince-Édouard	0,8	404	5,1	-0,7	4,8	0,3	*2,0*	13,2	-4,0	*7,7*	-2,5
Nouvelle-Écosse	3,4	12 583	5,4	2,3	3,8	6,4	*4,1*	5,9	-10,1	*0,8*	3,7
Nouveau-Brunswick	1,5	4 294	5,7	0,3	1,2	5,1	*2,4*	-2,3	65,0	*10,6*	-1,4
Québec	1,0	31 118	-2,9	1,5	2,5	2,4	*1,2*	1,5	3,3	*2,0*	0,4
Ontario	2,0	105 775	3,3	1,8	2,1	2,8	*2,4*	-0,9	1,2	*-0,3*	2,5
Manitoba	3,6	18 189	4,3	1,2	2,6	7,7	*3,4*	1,7	5,9	*2,9*	3,9
Saskatchewan	3,9	15 705	5,3	3,6	2,5	6,7	*4,2*	7,6	3,1	*6,0*	3,0
Alberta	2,4	39 952	2,0	1,8	-0,3	-0,1	*0,9*	-0,3	1,5	*0,2*	4,6
Colombie-Britannique	3,3	59 420	0,2	4,2	3,1	1,7	*2,7*	4,4	-2,1	*2,6*	4,2
Yukon[3]	5,5	880	6,7	6,2	3,1	-2,0	*4,2*	-7,6	—	—	—
Territoires du Nord-Ouest[3]	3,8	847	5,6	1,7	-2,8	9,6	*2,1*	-13,3	—	—	—
Nunavut[3]	4,4	448	-16,3	10,7	3,0	-11,7	*-0,5*	17,4	—	—	—
Total pour le Canada	**2,2**	**297 141**	**1,4**	**2,1**	**2,1**	**2,7**	***2,1***	**0,8**	**2,2**	***1,2***	**2,5**

Source : Statistique Canada, *Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures*, juillet 2008.

[1] La variation sur 12 mois de l'emploi rémunéré correspond à la différence entre le niveau d'emploi à un trimestre donné et celui enregistré au trimestre correspondant de l'année précédente.

[2] Les données de l'*Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures* excluent les travailleurs indépendants qui ne touchent pas de salaire et les employés des industries suivantes : agriculture, pêche et piégeage, services aux ménages privés, organismes religieux et services militaires de défense. Les données ventilant l'emploi selon la taille des entreprises ne comprennent pas non plus les entreprises non classifiées.

[3] Les données pour les entreprises comptant 300 employés ou plus dans les territoires sont supprimées pour des raisons de confidentialité, mais elles sont incluses dans les totaux pour la catégorie de la taille et le territoire.

TRAVAIL *indépendant*

Selon les dernières données de l'*Enquête sur la population active* de Statistique Canada, le nombre de travailleurs indépendants a progressé de 10,2 % entre 2000 et 2007, par rapport à 15,0 % pour les employés. La répartition des employés et des travailleurs indépendants selon la profession a été stable pendant cette période, puisque la proportion d'employés ou de travailleurs indépendants dans la plupart des catégories professionnelles a varié de moins de 1 % (tableau5).

En 2007, on comptait 39,9 % de travailleurs indépendants propriétaires d'une entreprise constituée en société et 59,2 % des travailleurs indépendants propriétaires d'une entreprise non constituée en société. Depuis 2000, toutefois, la proportion de travailleurs indépendants propriétaires d'une entreprise constituée en société augmente à un taux moyen de 3,7 %, par rapport à 0,2 % pour les travailleurs indépendants propriétaires d'une entreprise non constituée en société. Le taux plus élevé de constitution en société peut témoigner de l'engagement accru à l'égard du travail indépendant de la part des travailleurs.

Parmi les travailleurs indépendants propriétaires d'une entreprise constituée en société avec aide rémunérée, l'emploi dans le secteur de la santé et celui des métiers, du transport et de la machinerie a enregistré les plus fortes hausses, soit 5,1 % et 4,4 % respectivement. Le travail indépendant dans les sciences naturelles et appliquées a enregistré la hausse la plus faible pendant cette période, soit 0,4 %.

La proportion la plus grande de travailleurs indépendants propriétaires d'une entreprise constituée en société sans aide rémunérée a été observée dans la catégorie des sciences naturelles et appliquées, soit 36,5 %. Même si 9,4 % de l'échantillon seulement œuvrait dans le secteur de la santé, cette catégorie a enregistré une hausse moyenne annualisée de 18,3 % entre 2000 et 2007, ce qui a entraîné dans ce domaine une augmentation d'environ 9 000 travailleurs indépendants propriétaires d'une entreprise constituée en société sans aide rémunérée.

Par contre, entre 2000 et 2007, le taux de croissance moyen des travailleurs indépendants propriétaires d'une entreprise non constituée en société avec aide rémunérée a reculé dans toutes les catégories professionnelles, sauf une. Même si la majorité des travailleurs indépendants sont propriétaires d'une entreprise non constituée en société sans aide rémunérée, leur taux de croissance s'élevait en moyenne à 0,7 %, alors que leurs homologues propriétaires d'une entreprise constituée en société ont enregistré un taux de croissance moyen de 6,3 % pendant cette période.

(*suite à la page 6*)

Délivrance de licences *d'exploitation d'un produit*

Avec l'évolution rapide de la technologie qui caractérise le monde d'aujourd'hui, les nouvelles technologies sont la clé de la croissance économique. De nombreux produits ont par conséquent un cycle de vie très court et sont facilement remplacés par de nouvelles technologies.

Pour qu'une entreprise puisse survivre, elle doit continuellement élargir sa gamme de produits, atténuer les variations saisonnières et améliorer sa rentabilité avec un produit qui a fait ses preuves. Comme les entreprises n'ont pas toujours les compétences internes, le temps ou l'argent voulus pour mettre au point elles-mêmes de nouveaux produits, elles voient souvent comme solution d'obtenir le droit de fabriquer et de commercialiser rapidement, dans le cadre d'une licence, un produit qui a fait ses preuves.

La délivrance de licences consiste à obtenir la permission d'une entreprise (donneur de licence) de fabriquer et de vendre un ou plusieurs de ses produits sur un marché bien défini. L'entreprise qui obtient ces droits (détenteur de licence) convient généralement de verser une redevance au propriétaire original.

Quelques avantages de la délivrance de licences :

- Possibilités de pénétrer de nouveaux marchés grâce à l'expérience des autres.
- Réduction des coûts et des risques – les coûts de recherche-développement sont nuls et l'entreprise paie uniquement les redevances quand elle commence à vendre le produit.
- Aucune perte importante si le produit ne donne pas les résultats escomptés sur le marché.

Quelques inconvénients de la délivrance de licences :

- Une nouvelle technologie peut faire en sorte que le produit couvert par la licence devienne désuet.
- L'accord de licence peut contraindre le détenteur de licence à accepter des restrictions à ses activités de commercialisation.
- Le détenteur de licence peut perdre sa capacité à mettre au point sa propre technologie à l'interne.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur la délivrance de licences d'exploitation d'un produit et d'autres façons de démarrer ou de gérer une entreprise, communiquez avec le centre de services d'Entreprises Canada le plus proche.

TROIS *modes de services...*

CLIQUEZ

EntreprisesCanada.ca

APPELEZ

1 888 576-4444
1 800 457-8466 (ATS)

VISITEZ

Réseau
Entreprises Canada

(*suite de la page 5*)

Tableau 5 : Répartition des travailleurs indépendants selon la catégorie de travailleurs et l'industrie au Canada, 2000 et 2007

	Employés			Travailleurs indépendants			Entreprise constituée en société				Non constituée en société			
							Avec aide rémunérée		Sans aide rémunérée		Avec aide rémunérée		Sans aide rémunérée	
	Proportion (en %)		Nombre d'employés (en milliers)	Proportion (en %)		Nombre de travailleurs indépendants* (en milliers)	Proportion dans la catégorie professionnelle	Croissance moyenne annualisée	Proportion dans la catégorie professionnelle	Croissance moyenne annualisée	Proportion dans la catégorie professionnelle	Croissance moyenne annualisée	Proportion dans la catégorie professionnelle	Croissance moyenne annualisée
								2000–2007		2000–2007		2000–2007		2000–2007
Profession	2000	2007	2007	2000	2007	2007	2007	(pourcentage)	2007	(pourcentage)	2007	(pourcentage)	2007	(pourcentage)
Affaires, finances et administration	19,1	19,3	2 753,5	10,0	10,9	285,3	21,7	2,7	21,6	7,5	7,6	-0,13	46,5	2,2
Secteur de la santé	5,5	6,1	864,5	4,4	5,4	140,8	22,8	5,1	9,4	18,3	21,4	-2,67	46,3	6,7
Gestion	7,7	7,1	1 006,4	19,6	19,0	496,5	46,8	0,5	14,5	6,7	13,0	-2,49	25,7	1,1
Sciences naturelles et appliquées	7,0	7,4	1 050,5	4,8	5,2	136,3	17,2	0,4	36,5	4,5	3,8	-2,02	42,4	2,3
Art, culture, loisirs et sports	2,2	2,3	324,1	6,2	7,1	186,3	7,1	2,7	16,6	8,6	3,1	-0,25	73,2	2,8
Sciences sociales, enseignement et services gouvernementaux	8,1	9,0	1 276,5	6,5	6,3	164,7	9,8	1,5	8,8	2,1	11,2	-2,52	70,1	1,4
Industrie primaire	2,1	2,1	293,0	13,2	11,0	286,5	15,5	3,0	15,3	4,9	11,2	-3,33	53,9	-2,5
Vente et services	25,3	25,9	3 686,8	16,5	16,0	418,2	14,3	1,8	14,0	4,5	7,7	-0,98	62,9	0,4
Métiers, transport et machinerie	14,5	14,5	2 065,9	17,1	17,4	454,9	20,7	4,4	21,1	6,8	9,9	-0,47	47,9	-0,6
Transformation, fabrication et services d'utilité publique	8,6	6,5	930,2	1,7	1,7	45,6	37,7	2,9	18,0	11,2	11,4	1,77	32,5	-1,3
Total, toutes les professions	100,0	100,0	14 251,4	100,0	100,0	2 615,0	22,7	1,9	17,2	6,3	10,0	-1,79	49,2	0,7

*Inclut les travailleurs familiaux non rémunérés.

Source : Statistique Canada, *Enquête sur la population active*, 2000 et 2007.

FINANCEMENT *des entreprises*

Les groupes d'investisseurs providentiels permettent aux entrepreneurs de rêver en grand

Les investisseurs providentiels sont très importants pour certains types de petites entreprises, mais ils sont pratiquement invisibles pour ceux qui n'ont pas profité de leur influence et de leur richesse. Selon un rapport produit par Industrie Canada[1], les investisseurs providentiels investissent 3,5 milliards de dollars par an au Canada.

Les investisseurs providentiels sont des gens d'affaires prospères, qui attendent un rendement élevé de leurs investissements. Souvent, le rendement répond à leurs attentes puisque les investisseurs providentiels nord-américains collaborant à des groupes officiels ont obtenu un taux de rendement annualisé de 27 % pour la période de 1990 à 2007. Pour obtenir ces gains, ces investisseurs assument toutefois un énorme risque, près de la moitié des investissements se soldant par une perte de capital[2].

Même si les investisseurs providentiels effectuent des investissements à risque élevé, ils suivent une philosophie axée sur les pratiques exemplaires pour obtenir des rendements généraux élevés. Tout d'abord, ils évaluent le plan de l'entreprise en démarrage, puis fournissent des fonds, une expérience en affaires et des possibilités de réseautage avec des entreprises jugées suffisamment innovantes et porteuses et qui évoluent dans le domaine d'expertise des investisseurs.

Selon des observations empiriques, les investisseurs providentiels qui font partie de groupes organisés obtiennent de meilleurs rendements que leurs homologues qui font cavalier seul. Personne ne sera donc surpris d'apprendre que les investisseurs providentiels unissent de plus en plus leurs efforts. Au Canada, le nombre de groupes d'investisseurs providentiels actifs

(*suite à la page 7*)

(*suite de la page 6*)

augmente, le site Web de la National Angel Organization (NAO) (www.angelinvestor.ca/Angel_Directory.asp) en répertoriant 21. Par ailleurs, la NAO met actuellement sur pied 10 nouveaux groupes d'investisseurs providentiels[3]. Les mesures incitant ces investisseurs à travailler ensemble sont nombreuses, mais il existe trois facteurs de motivation clés : réduction du temps requis pour trouver de nouveaux investissements éventuels; réduction du risque; et possibilités de collaboration afin de mettre en commun le savoir-faire interindustriel et les pratiques exemplaires.

Pour les entrepreneurs à la recherche de financement par capitaux propres, le nombre croissant de groupes d'investisseurs providentiels ne fait pas que contribuer à faciliter l'accès au capital financier. Ces groupes peuvent simplifier la tâche de présentation d'un plan d'affaires, et, qui plus est, ils permettent aux entrepreneurs d'obtenir des conseils de tous les investisseurs providentiels du groupe. En fait, les investisseurs providentiels qui étaient associés (en tant que mentors) à l'entreprise après l'investissement initial obtenaient de meilleurs rendements que ceux ayant peu participé à l'entreprise[4]. Par ailleurs, les investisseurs providentiels ayant offert à plusieurs reprises du financement par capitaux propres obtenaient également des rendements supérieurs à la moyenne[5].

Les groupes d'investisseurs providentiels permettent également aux nouveaux venus (qui ont peut-être de la difficulté à trouver des investisseurs chevronnés susceptibles de leur apprendre le métier) la possibilité d'interagir avec des personnes qui autrement protègent leur secret. Les propriétaires d'entreprises qui souhaitent devenir des investisseurs providentiels peuvent également en profiter pour tirer parti d'une grande sagesse et de nombreux enseignements. En favorisant ces relations d'entrepreneur à entrepreneur, les groupes d'investisseurs providentiels aident « nos entrepreneurs à faire passer leurs entreprises au niveau mondial et à réussir à ce niveau »[6].

Les groupes d'investisseurs providentiels offrent un financement par capitaux propres privés de qualité aux entrepreneurs méritants et des données de qualité aux investisseurs providentiels et aux propriétaires d'entreprises qui cherchent des possibilités d'investissement. On trouvera de plus amples renseignements sur les groupes d'investisseurs providentiels dans le site Web de la National Angel Organization, à l'adresse www.angelinvestor.ca.

[1] Allan Riding, *Estimation de l'investissement individuel au Canada*, préparé pour la Direction générale de la politique de la petite entreprise, Industrie Canada, 2005.

[2] Robert Wiltbank et Warren Boeker, *Returns to Angel Investors in Groups*, Ewing Marion Kauffman Foundation, 2007.

[3] Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie, 2008, observations orales de W. Daniel Mothersill, p. 5.

[4] Robert Wiltbank et Warren Boeker, *Returns to Angel Investors in Groups*, Ewing Marion Kauffman Foundation, 2007.

[5] *Ibid.*

[6] Comité permanent de l'industrie, des sciences et de la technologie, 2008, observations orales de Jacques Simoneau, Banque de développement du Canada, p. 4.

ENTRENET

(www.entre-net.org)

CRÉER *une culture de collaboration mondiale pour promouvoir l'entrepreneuriat*

ENTRENET est un réseau de savoirs en ligne qui réunit des chercheurs, enseignants, étudiants et intervenants canadiens afin de mettre en commun et de promouvoir des pratiques exemplaires, des recherches et la formation en entrepreneuriat social et commercial.

Le domaine de la formation en entrepreneuriat a vu le jour au cours des dix dernières années, après qu'on a reconnu l'importance d'un solide cadre d'entrepreneuriat pour la promotion de l'innovation. Toutefois, la connaissance et le savoir-faire entourant ce sujet sont souvent isolés et ne sont pas mis en commun au sein du milieu d'affaires plus vaste.

ENTRENET a été créé pour regrouper sous un seul toit et partager les recherches utiles et les méthodes d'enseignement dans divers contextes sociaux, économiques et politiques. Grâce à ce réseau, les membres peuvent créer leur propre collectivité en ligne et collaborer avec des pairs à de nouvelles idées, se mettre en rapport avec des personnes et organisations compétentes, faire mieux connaître certains profils professionnels et améliorer les connaissances et l'expérience, atteindre un plus vaste auditoire, et accroître le niveau d'infrastructure de l'apprentissage pour ce qui est de l'entrepreneuriat. Le réseau a pour but d'afficher les dernières nouvelles ainsi que les publications, tribunes et événements récents concernant ses membres.

Un groupe de quatre universités canadiennes, participant à des programmes d'entrepreneuriat, ont pris part au démarrage et à la mise en place du réseau : McGill, Waterloo, Wilfrid Laurier et Acadia. ENTRENET (www.entre-net.org) est hébergé par le réseau IGLOO. Celui-ci était au départ un projet quinquennal de 15 millions de dollars financé par le Centre for International Governance and Innovation (CIGI). Le CIGI a été fondé et financé en partie par Jim Balsillie, co-président et chef de la direction de Research In Motion (RIM), et par le ministère de la Recherche et de l'Innovation de l'Ontario. Il a pour mandat de produire un réseau gratuit en ligne propre à faciliter et à promouvoir l'échange de connaissances entre les particuliers et les établissements qui s'attaquent à des enjeux mondiaux, qui les étudient ou qui formulent des avis à leur sujet. Certains de ses partenaires sont l'Agence canadienne de développement international (ACDI), le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI) et le Centre parlementaire.

ENTRENET a pour but de devenir la principale source de diffusion du savoir mondial sur les pratiques en matière d'entrepreneuriat et de faciliter le partage des connaissances interdisciplinaires à tous les niveaux d'expérience et de pratiques en entrepreneuriat social et commercial. ENTRENET, qui a ses racines au Canada, cible le milieu d'affaires mondial aux fins de commentaires et de résultats.

ÉVÉNEMENTS *récents*

PROFIL DES ENTREPRISES EN CROISSANCE :

Sommaire de la recherche à Industrie Canada

La Direction générale de la politique de la petite entreprise d'Industrie Canada a publié récemment le sommaire d'une étude portant sur les entreprises à forte croissance. Celle-ci a recours à une base de données qui couvre l'ensemble des entreprises et souligne non seulement l'importance économique des entreprises en croissance, mais également leurs caractéristiques. Le rapport met en évidence l'énorme importance de ces entreprises pour ce qui est de la création d'emplois. De plus, le profil explique en détail cette création d'emplois selon l'entreprise, la taille, la région, l'industrie et l'âge de l'entreprise.

Pour obtenir de plus amples détails sur l'étude ou un exemplaire du profil, visitez le site Web www.ic.gc.ca/epic/site/sbrp-rppe.nsf/fr/h_rd01200f.html.

Bulletin trimestriel sur la petite entreprise
Direction générale de la politique de la petite entreprise

Le *Bulletin trimestriel sur la petite entreprise* est publié par la Direction générale de la politique de la petite entreprise d'Industrie Canada. Cette publication facile à lire donne un aperçu de la performance récente du secteur de la petite entreprise au Canada.

Si vous souhaitez vous abonner, faites parvenir votre demande à l'adresse prg-sbpb@ic.gc.ca. Si vous avez des questions ou des commentaires concernant le contenu, veuillez en faire part à la rédactrice :

Manique Weerasinghe
Courriel : weerasinghe.ranmalmanique@ic.gc.ca
Direction générale de la politique de la petite entreprise
Industrie Canada
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Téléphone : 613-941-1462
Télécopieur : 613-946-1035
Site Web : www.ic.gc.ca/rechercheppe

Autorisation de reproduction. À moins d'indication contraire, l'information contenue dans cette publication peut être reproduite, en tout ou en partie et par quelque moyen que ce soit, sans frais et sans autre permission d'Industrie Canada, pourvu qu'une diligence raisonnable soit exercée afin d'assurer l'exactitude de l'information reproduite, qu'Industrie Canada soit mentionné comme organisme source et que la reproduction ne soit présentée ni comme une version officielle ni comme une copie ayant été faite en collaboration avec Industrie Canada ou avec son consentement.

Pour obtenir l'autorisation de reproduire l'information contenue dans cette publication à des fins commerciales, faites parvenir un courriel à copyright.droitdauteur@communication.gc.ca

N° de cat. C12-18/10-2
ISSN 1205-9099
60509

Imprimé sur du papier recyclé à 10 %.

ENTREPÔT DE DONNÉES

sur les petites et moyennes entreprises

Statistique Canada a annoncé récemment que des données sur les petites et moyennes entreprises (PME) au Canada étaient maintenant offertes par l'Entrepôt de données sur les PME. L'entrepôt, qui contient un recensement de toutes ces entreprises par année, de 2001 à 2006, renferme des données complètes et intégrées sur les caractéristiques de base des entreprises qui appuieront les recherches et les analyses futures sur les PME.

L'initiative fournit des caractéristiques générales et des indicateurs de rendement se rapportant aux PME. L'entrepôt de données est fondé sur des sources de données administratives existantes de Statistique Canada et de l'Agence du revenu du Canada. La base de données permet la création de tableaux sur des statistiques démographiques générales relatives aux entreprises, notamment le nombre d'entreprises, l'emploi et les revenus selon l'industrie, la taille de l'entreprise et la région géographique. On y trouve également de l'information sur la création et la fermeture d'entreprises ainsi que sur les indicateurs de rendement des entreprises comme les mesures de forte croissance, les gazelles et les taux de survie.

Des tableaux personnalisés peuvent être obtenus auprès de la Division des petites entreprises et des enquêtes spéciales, selon le principe de la récupération des coûts.

Pour obtenir des renseignements ou s'informer sur les concepts, les méthodes ou la qualité des données de cet entrepôt, communiquez avec le Service à la clientèle (numéro sans frais : 1-877-679-2746) de la Division des petites entreprises et des enquêtes spéciales.

ACTIVITÉ *à venir*

2008 NATIONAL ANGEL SUMMIT

La National Angel Organization (NAO) tient le 2008 National Angel Summit à Halifax, en Nouvelle-Écosse, du 15 au 17 octobre. Le sommet, qui a pour thème « Networking, Strategy, Leadership: A Forum for Smart Investing », portera sur divers sujets propres aux investisseurs providentiels, comme la façon de combler les écarts de financement, des idées pour se retirer d'un investissement et les pratiques exemplaires.

Pour obtenir le programme complet et de l'information sur la façon de s'inscrire, veuillez visiter le site Web www.angelinvestor.ca/Events.asp.

ÉVÉNEMENTS *récents*

PROFIL DES ENTREPRISES EN CROISSANCE :

Sommaire de la recherche à Industrie Canada

La Direction générale de la politique de la petite entreprise d'Industrie Canada a publié récemment le sommaire d'une étude portant sur les entreprises à forte croissance. Celle-ci a recours à une base de données qui couvre l'ensemble des entreprises et souligne non seulement l'importance économique des entreprises en croissance, mais également leurs caractéristiques. Le rapport met en évidence l'énorme importance de ces entreprises pour ce qui est de la création d'emplois. De plus, le profil explique en détail cette création d'emplois selon l'entreprise, la taille, la région, l'industrie et l'âge de l'entreprise.

Pour obtenir de plus amples détails sur l'étude ou un exemplaire du profil, visitez le site Web www.ic.gc.ca/epic/site/sbrp-rppe.nsf/fr/h_rd01200f.html.

Bulletin trimestriel sur la petite entreprise
Direction générale de la politique de la petite entreprise

Le *Bulletin trimestriel sur la petite entreprise* est publié par la Direction générale de la politique de la petite entreprise d'Industrie Canada. Cette publication facile à lire donne un aperçu de la performance récente du secteur de la petite entreprise au Canada.

Si vous souhaitez vous abonner, faites parvenir votre demande à l'adresse prg-sbpb@ic.gc.ca. Si vous avez des questions ou des commentaires concernant le contenu, veuillez en faire part à la rédactrice :

Manique Weerasinghe
Courriel : weerasinghe.ranmalmanique@ic.gc.ca

Direction générale de la politique de la petite entreprise
Industrie Canada
235, rue Queen
Ottawa (Ontario) K1A 0H5
Téléphone : 613-941-1462
Télécopieur : 613-946-1035
Site Web : www.ic.gc.ca/recherchepe

Autorisation de reproduction. À moins d'indication contraire, l'information contenue dans cette publication peut être reproduite, en tout ou en partie et par quelque moyen que ce soit, sans frais et sans autre permission d'Industrie Canada, pourvu qu'une diligence raisonnable soit exercée afin d'assurer l'exactitude de l'information reproduite, qu'Industrie Canada soit mentionné comme organisme source et que la reproduction ne soit présentée ni comme une version officielle ni comme une copie ayant été faite en collaboration avec Industrie Canada ou avec son consentement.

Pour obtenir l'autorisation de reproduire l'information contenue dans cette publication à des fins commerciales, faites parvenir un courriel à copyright.droitdauteur@communication.gc.ca

N° de cat. C12-18/10-2
ISSN 1205-9099
60509

Imprimé sur du papier recyclé à 10 %.

ENTREPÔT DE DONNÉES

sur les petites et moyennes entreprises

Statistique Canada a annoncé récemment que des données sur les petites et moyennes entreprises (PME) au Canada étaient maintenant offertes par l'Entrepôt de données sur les PME. L'entrepôt, qui contient un recensement de toutes ces entreprises par année, de 2001 à 2006, renferme des données complètes et intégrées sur les caractéristiques de base des entreprises qui appuieront les recherches et les analyses futures sur les PME.

L'initiative fournit des caractéristiques générales et des indicateurs de rendement se rapportant aux PME. L'entrepôt de données est fondé sur des sources de données administratives existantes de Statistique Canada et de l'Agence du revenu du Canada. La base de données permet la création de tableaux sur des statistiques démographiques générales relatives aux entreprises, notamment le nombre d'entreprises, l'emploi et les revenus selon l'industrie, la taille de l'entreprise et la région géographique. On y trouve également de l'information sur la création et la fermeture d'entreprises ainsi que sur les indicateurs de rendement des entreprises comme les mesures de forte croissance, les gazelles et les taux de survie.

Des tableaux personnalisés peuvent être obtenus auprès de la Division des petites entreprises et des enquêtes spéciales, selon le principe de la récupération des coûts.

Pour obtenir des renseignements ou s'informer sur les concepts, les méthodes ou la qualité des données de cet entrepôt, communiquez avec le Service à la clientèle (numéro sans frais : 1-877-679-2746) de la Division des petites entreprises et des enquêtes spéciales.

ACTIVITÉ *à venir*

2008 NATIONAL ANGEL SUMMIT

La National Angel Organization (NAO) tient le 2008 National Angel Summit à Halifax, en Nouvelle-Écosse, du 15 au 17 octobre. Le sommet, qui a pour thème « Networking, Strategy, Leadership: A Forum for Smart Investing », portera sur divers sujets propres aux investisseurs providentiels, comme la façon de combler les écarts de financement, des idées pour se retirer d'un investissement et les pratiques exemplaires.

Pour obtenir le programme complet et de l'information sur la façon de s'inscrire, veuillez visiter le site Web www.angelinvestor.ca/Events.asp.